

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA – UFPB

Centro de Ciências Sociais Aplicadas – CCSA

Curso de Administração – CADM

**PLANO DE NEGÓCIOS DA MUSICAR: Uma escola alternativa de música  
em Cabedelo/PB**

JOHANNES PESSOA DE SOUZA NEVES

João Pessoa

Novembro/2017

JOHANNES PESSOA DE SOUZA NEVES

**PLANO DE NEGÓCIOS DA MUSICAR: Uma escola alternativa de música  
em Cabedelo/PB**

Trabalho de Curso apresentado como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Bacharel em Administração, pelo Centro de Ciências Sociais Aplicadas, da Universidade Federal da Paraíba / UFPB.

**Professora Orientadora:** Ms. Andréa de Fátima de Oliveira Rêgo

João Pessoa  
Novembro/2017

### **Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)**

S719p Souza Neves, Johannes Pessoa de.

Plano de negócios da Musicar: Uma escola alternativa de música em Cabedelo/PB / Johannes Pessoa de Souza Neves. – João Pessoa, 2017.  
40f.: il.

Orientador(a): Profª Msc. Andréa de Fátima Rego.

Trabalho de Conclusão de Curso (Administração) – UFPB/CCSA.

1. Escola de música. 2. Cursos livres. 3. Plano de negócios. 4. Cabedelo.  
I. Título.

UFPB/CCSA/BS

CDU:658(043.2)

Gerada pelo Catalogar - Sistema de Geração Automática de Ficha Catalográfica do  
CCSA/UFPB, com os dados fornecidos pelo autor(a)

### Folha de aprovação

Trabalho apresentado à banca examinadora como requisito parcial para a Conclusão de Curso de Bacharelado em Administração.

**Aluna:** Johannes Pessoa de Souza Neves

**Trabalho:** PLANO DE NEGÓCIOS DA MUSICAR: Uma escola livre de música em Cabedelo/PB

**Área da pesquisa:** Empreendedorismo

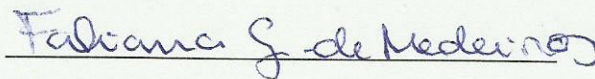
**Data de aprovação:** 09 / 11 / 17

### Banca examinadora



Professora Ms. Andréa de Fátima de Oliveira Rêgo

Orientadora



Professora Dra. Fabiana Gama de Medeiros

Examinadora

## **AGRADECIMENTOS**

Ao dono de toda ciência e sabedoria, Deus, por ter me capacitado a realizar este trabalho. A Ele toda honra e glória.

Aos meus pais, Beatriz e João Batista, meus espelhos, os responsáveis por ser quem eu sou hoje. Os quais sempre se esforçaram para garantir o meu futuro e nunca desistiram de mim. Para sempre grata.

À minha irmã, Beatricia, por acreditar em mim e por todas as trocas de experiências aprendidas em casa.

À minha filha, Anna Clara, razão de toda determinação e persistência.

À minha orientadora Andréa Rêgo, pelo seu carinho, dedicação e paciência na elaboração deste trabalho.

Aos meus queridos colegas e amigos do curso de Administração 2013.1, pelas experiências compartilhadas, amizades construídas, momentos inesquecíveis.

Aos professores da Universidade Federal da Paraíba que, de alguma forma, contribuíram para minha qualificação.

Aos funcionários da Cagepa, especialmente da Diretoria Financeira e Administrativa, pelos dois anos de estágio, local de muito aprendizado e amigável.

A todos que de maneira direta ou indiretamente fez parte dessa etapa da minha vida, o meu muito obrigado.

## SUMÁRIO EXECUTIVO

A Musicar é uma escola alternativa de música situada na cidade de Cabedelo – PB. Seu intuito é oferecer aulas de instrumentos musicais cujo público-alvo será qualquer pessoa com nenhuma ou pouca noção musical, seja por *hobby* ou profissionalização futura. A ideia surgiu a partir de procura frequente de moradores do município, percebida pela autora, por esses serviços conciliando com a ausência de negócio similar na região.

O macroambiente onde a escola de música estará inserida pode ser influenciado, de maneira negativa, pela renda, relativamente baixa, dos cabedelenses e existência de órgãos públicos e sem fins lucrativos promoverem aulas gratuitas de instrumentos musicais à população. Para atender e adequar-se a essa realidade, a Musicar terá uma estrutura simples ofertando como serviços, aulas de violão, guitarra e teclado, inicialmente, cuja mensalidade custará R\$ 100,00. As aulas ocorrerão em turmas de até 4 alunos.

A escola de música será capaz de atender até 144 alunos, semanalmente, durante o horário de funcionamento de segunda à sexta, das 14h00min às 20h00min e no sábado das 08h00min às 14h00min. Os professores da Musicar deverão atuar como músicos e ter capacidade de lecionar. Estes não serão registrados, e, sim, haverá contrato de prestação de serviços no qual determinará o percentual de 35% por mensalidade aos professores.

O investimento inicial necessário para o funcionamento do negócio é de R\$ 10.957,50, cuja fonte de recursos será através de recursos próprios, totalizando 100% do valor total. Em seu primeiro faturamento mensal, em um cenário provável com 54 alunos matriculados, a escola apresentou saldo positivo o qual tende a crescer considerando o crescimento estimado da demanda. O prazo de retorno do investimento é de 6 meses, com uma lucratividade de 23,38% e rentabilidade de 208,64%. Em um cenário pessimista, com 43 alunos matriculados, aproximadamente, a escola de música terá saldo negativo.

A Musicar estará sob a forma jurídica EIRELI e optante pelo Simples Nacional, cuja única proprietária será Johannes Pessoa de Souza Neves, graduanda em Administração pela UFPB, a qual compõe um ministério/grupo musical, no qual é tecladista há, aproximadamente, 9 anos, cuja experiência com a música despertou o interesse na presente escola de música com o intuito de atender uma possível necessidade percebida.

O plano de negócios foi elaborado de acordo com o modelo proposto pelo SEBRAE (2013) em sua cartilha *Como elaborar um plano de negócios*.

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Logomarca e <i>slogan</i> Musicar .....	23
Figura 2 – <i>Layout</i> da Musicar.....	24
Figura 3 – Fluxograma dos processos da Musicar .....	25

## **LISTA DE GRÁFICOS**

Gráfico 1 – Faixa etária dos entrevistados .....	14
Gráfico 2 – Escolaridade dos entrevistados.....	15
Gráfico 3 – Outros instrumentos musicais citados pelos entrevistados.....	16
Gráfico 4 – Motivos que impediriam de participar de uma escola de música em Cabedelo....	18



## LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Escolas de música em Cabedelo citadas pelos entrevistados .....	20
Quadro 2 – Capacidade instalada da Musicar .....	24
Quadro 3 – Investimentos fixos.....	27
Quadro 4 – Investimentos pré-operacionais .....	28
Quadro 5 – Investimento total .....	28
Quadro 6 – Faturamento do mês 1da Musicar.....	28
Quadro 7 – Faturamento do Ano 1da Musicar .....	29
Quadro 8 – Custos de comercialização da Musicar.....	29
Quadro 9 – Custos com depreciação da Musicar .....	30
Quadro 10 – Custos fixos operacionais mensais da Musicar .....	30
Quadro 11 – Demonstrativo de resultados da Musicar.....	30
Quadro 12 – Indicadores de viabilidade da Musicar .....	31
Quadro 13 – Simulação de cenários financeiros da Musicar.....	31
Quadro 14 – Análise SWOT da Musicar.....	32

## SUMÁRIO

<b>1 DESCRIÇÃO DO EMPREENDIMENTO</b>	<b>11</b>
<b>2 INTRODUÇÃO</b>	<b>12</b>
<b>3 OBJETIVOS</b>	<b>13</b>
3.1 OBJETIVO GERAL	13
3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	13
<b>4 RESULTADO DA PESQUISA DE MERCADO</b>	<b>14</b>
<b>5 ANÁLISE DE MERCADO</b>	<b>19</b>
5.1 ESTUDO DOS CLIENTES	19
5.2 ESTUDO DOS CONCORRENTES	20
<b>6 PLANO DE MARKETING</b>	<b>21</b>
6.1 SERVIÇOS	21
6.2 PREÇO	22
6.3 ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS	22
6.4 ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO	23
6.5 LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO	23
<b>7 PLANO OPERACIONAL</b>	<b>23</b>
7.1 LAYOUT	24
7.2 CAPACIDADE INSTALADA	24
7.3 PROCESSOS OPERACIONAIS	25
7.4 NECESSIDADE DE PESSOAL	25
<b>8 PLANO FINANCEIRO</b>	<b>27</b>
8.1 INVESTIMENTOS	27
8.2 FATURAMENTO MENSAL	28
<b>8.2.1 Projeção das receitas</b>	<b>28</b>
8.3 CUSTOS	29
8.4 DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS	30
8.5 INDICADORES DE VIABILIDADE	31
8.6 CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS	31
<b>9 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA</b>	<b>32</b>
<b>10 AVALIAÇÃO DO PLANO</b>	<b>33</b>

<b>11 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>34</b>
<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>36</b>
<b>APÊNDICE 1 – QUESTIONÁRIO.....</b>	<b>37</b>

## 1 Descrição do empreendimento

A Musicar é uma escola alternativa de música, a qual terá como objetivo o ensino de instrumentos musicais às pessoas que têm pouca, nenhuma noção ou experiência com eles, seja por *hobby* ou para uma profissionalização futura. Seu propósito será tornar as pessoas capazes de, com a prática de tocar instrumentos musicais, “fazer” música e usufruir de seus benefícios. Para isso, a organização prezarão por princípios como comprometimento, equidade, ética. A escola de música pretenderá, até 2022, ser reconhecida e estar em primeiro lugar na mente dos cabedelenses.

A escola será instalada na cidade de Cabedelo – PB, inicialmente na Praça Getúlio Vargas, Bairro Centro, devido à facilidade de acesso e visibilidade da mesma. A escolha da cidade se dá pelo fato de existir apenas 01 estabelecimento que promova tais cursos, no bairro de Intermare. Os cursos que serão oferecidos pela escola são de violão, guitarra e teclado por enquanto.

A estrutura organizacional da empresa estará disposta da seguinte maneira: recepcionista (atendimento aos clientes), professor-músico (lecionará as aulas) e gerente (administará a escola). A princípio, as funções de recepcionista e gerente serão exercidas pela única proprietária, Johannes Pessoa, cuja empresa estará sob a forma jurídica EIRELI – Empresa Individual de Responsabilidade Limitada – e optante pelo Simples Nacional. Para auxiliá-la, será firmada parceria com a Central de Apoio às Escolas de Músicas - CAEM, com o intuito de aperfeiçoar o corpo docente e a gestão neste tipo de negócio.

Assim, a proprietária se responsabilizará pela gestão do negócio, operações financeiras, de marketing, busca por conhecimento no ramo atuante, atualização no ensino, acompanhamento do serviço prestado. Paralelamente ao crescimento da escola, surgirá a necessidade de contratação de funcionários a fim de melhor atender a população cabedelense.

## 2 Introdução

A prática de tocar um instrumento musical está cada vez mais presente no cotidiano, basta refletir na quantidade de pessoas que caminham levando um violão, por exemplo. O interesse pode ser influenciado por vários fatores, e particular a cada um, entretanto sabe-se que a música está presente no dia a dia das pessoas, na cultura, nas comemorações familiares, de amigos. Se quão agradável é ouvir música quanto mais “fazer” música.

No Brasil, existem 10.247 empresas no setor de ensino de música, inscritas no CNPJ e optantes pelo Simples Nacional, representando 11% da indústria da música, segundo o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE (2015). Silva (1996) apontava o crescimento gradativo deste setor, e alguns dos motivos era a facilidade de acesso à aprendizagem e o incentivo à compra e venda de instrumentos eletrônicos.

A facilidade de acesso à aprendizagem é característica das escolas alternativas de música que diferem das formais por não possuir vínculo com a rede oficial de ensino e não conceder diplomas (SILVA, 1996). Isto é, são escolas independentes, e o objetivo é oferecer cursos e estilos musicais da maneira que lhe aprouver, atendendo às preferências dos estudantes. Uma pesquisa realizada pela CAEM (2015), apontou que, dentre as escolas entrevistadas, 97,5% eram do tipo “curso livre”, e apenas 2,5% eram do tipo “conservatório”.

As escolas livres, outro termo usado, são conhecidas também pelo seu professor de música, para quem “a legitimação de sua competência docente está ligada diretamente à sua atuação como músico” (REQUIÃO, 2002, p. 63). Essa competência reflete o público-alvo dessas escolas: são pessoas interessadas em aprender um instrumento musical, seja por *hobby* ou para se profissionalizar no ramo, e almejam adquirir conhecimento a partir das experiências vividas pelo professor-músico, como sendo a prática (REQUIÃO, 2002).

Ocasionalmente, a autora presenciou situações nas quais moradores da cidade de Cabedelo – PB procuravam por aulas de violão, guitarra ou teclado, onde fora constatado apenas um local que oferece esses cursos. Essas pessoas, muitas vezes, procuram músicos autônomos que participam de bandas ou grupos religiosos a fim de obter aulas particulares de instrumentos musicais, ou deslocam-se até a capital do Estado, João Pessoa, que oferece cursos diversificados e possui uma boa quantidade de locais de ensino de música.

Com o intuito de oferecer aulas de instrumentos musicais, surge a ideia de criação de uma escola alternativa de Música, na cidade de Cabedelo, a qual é objeto do presente plano de negócios. A princípio, o público-alvo será de pessoas que têm pouca, nenhuma noção ou

experiência com instrumentos musicais, englobando crianças até os adultos na terceira idade, seja por *hobby* ou sonho futuro de se profissionalizar.

O plano de negócios que será desenvolvido neste trabalho basear-se-á na estrutura do modelo proposto pelo SEBRAE (2013) em sua cartilha *Como elaborar um plano de negócios*, adaptando-o ao contexto do negócio pretendido.

### **3 Objetivos**

#### **3.1 Objetivo Geral**

Avaliar a viabilidade de uma escola alternativa de música na cidade de Cabedelo – PB.

#### **3.2 Objetivos Específicos**

1. Realizar pesquisa de mercado com a população cabedelense a fim de verificar suas ideias em relação a aprender música, proposta de escola e para determinação da demanda;
2. Determinar o objetivo, missão e estratégias da escola;
3. Avaliar o macroambiente da escola;
4. Descrever os possíveis serviços e produtos a serem oferecidos pela escola;
5. Pesquisar a mão de obra, neste caso, o professor-músico;
6. Projetar os investimentos financeiros necessários para funcionamento do empreendimento e a previsibilidade de seu retorno;
7. Estudar a localização da escola que melhor atenda a população e aos objetivos e estratégia do negócio.

#### 4 Resultado da Pesquisa de Mercado

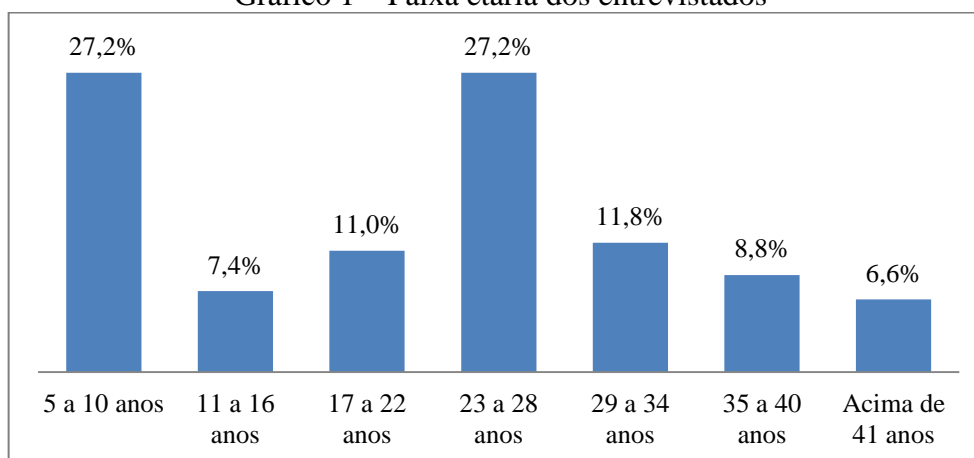
Com o intuito de analisar a percepção da população cabedelense acerca de elementos importantes para a abertura de uma escola de música na cidade, foi realizada uma pesquisa de mercado na qual possuía como critérios, residir em Cabedelo – PB e ter interesse em aprender música.

Foi utilizada amostra não probabilística para a qual Malhotra (2012, p. 274) define como aquela que não há “probabilidade de escolha de qualquer elemento específico para inclusão na amostra”, sendo o pesquisador que seleciona a amostra, da maneira que julgar necessária. Dentro deste tipo de amostragem, optou-se pela de por conveniência por considerar a dificuldade de acesso de alguns lugares para obter respostas e facilidade em outros (BRUNI, 2007).

Assim, a pesquisa foi aplicada em duas escolas particulares de educação básica da cidade com o intuito de alcançar o público infanto-juvenil, tendo como respondentes os pais, e, pelas redes sociais, a fim de atingir outros públicos, de idades diversas, durante o período entre 13/05/2017 e 25/05/2017.

Dos 153 questionários, apenas 136 foram analisados porque foram respondidos completamente, indicando algum tipo de interesse em música. Os 17 formulários restantes não foram aqui considerados, pois disseram não ter interesse pelo tema. Dessa forma, a análise se fundamenta em 136 respostas, das quais 69,9% foram do gênero feminino e 30,1%, masculino.

Gráfico 1 – Faixa etária dos entrevistados

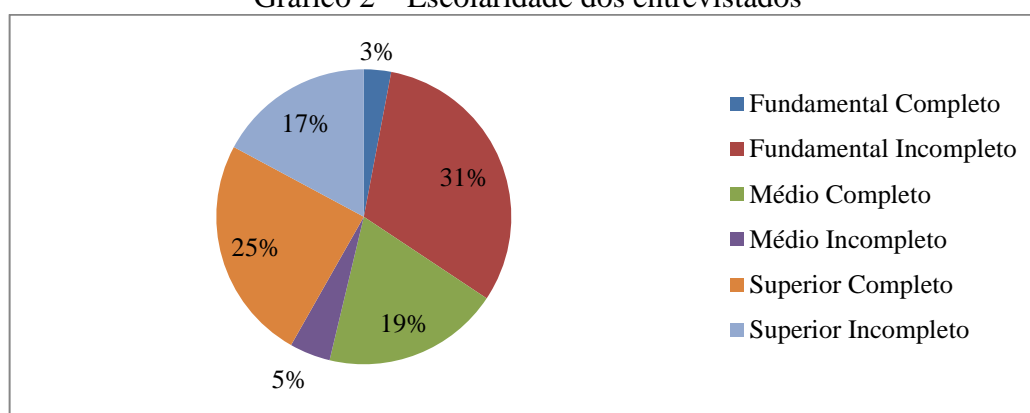


Fonte: Dados da pesquisa (2017).

As faixas etárias dos entrevistados prevalentes foram entre 23 a 28 anos e entre 5 a 10 anos, ambas com 27,2%, conforme apresentado no Gráfico 1. Vale ressaltar que, para as faixas etárias de 5 a 10 anos e 11 a 16 anos, os pais responderam pelos seus filhos por serem menores de idade.

Os dados referentes ao gênero e faixas etárias não serão aqui interpretados como, por exemplo, as que sobressaíram tenham mais interesse em música comparando-as às outras, o que pode não refletir a realidade do universo. A intenção da pesquisa foi melhor compreender as demais questões, apresentando a representatividade dos respondentes.

Gráfico 2 – Escolaridade dos entrevistados



Fonte: Dados da pesquisa (2017).

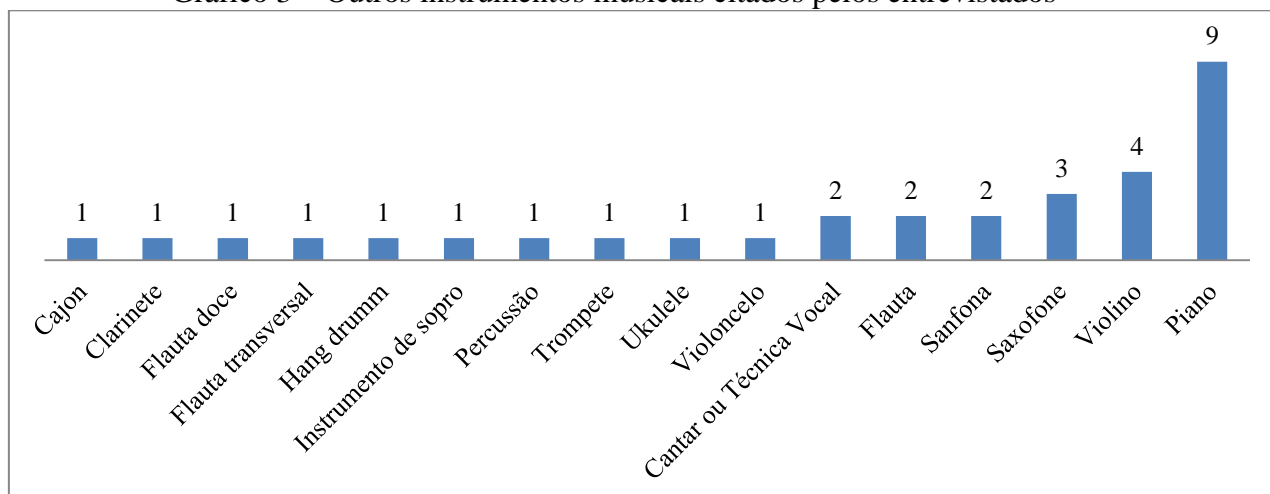
A respeito do bairro em que residem os entrevistados, os maiores percentuais foram: 30,1%, no Centro; 25,7%, em Camalaú; e 7,4%, em Camboinha, estes dados serão interpretados mais à frente. A escolaridade, representada no Gráfico 2, parece estar associada com a faixa etária dos entrevistados. Ou seja, o percentual de 31% em “fundamental incompleto” e 42% em “superior completo ou incompleto” talvez se dê pelo fato de a maioria do foco dos respondentes serem crianças (5 a 10 anos) e jovens (23 a 28 anos), conforme apresentado no Gráfico 1.

A faixa de renda familiar mensal prevaleceu de 01 a 03 salários mínimos, com 47,1%, enquanto as demais foram de 03 a 05 salários mínimos, com 25,7%, e até 01 salário mínimo, 17,6%. Assim, 64, 7% dos pesquisados vivem com renda familiar de até 03 salários mínimos, ou seja, estima-se que não costumem ter, algum ou muito, capital sobrando ao fim do mês, principalmente quando destinado para ditos “supérfluos” dispensáveis à sobrevivência. Essa renda encontrada na pesquisa parece condizer com a realidade dos moradores cabedelenses, para os quais, de acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE, o salário médio mensal, em 2015, era de 2,6 salários mínimos.



Ao serem questionados sobre qual (is) instrumento (s) musical (is) tem interesse de aprender, a maioria dos respondentes optou pelo violão (68,4%), seguido do teclado (22,1%), bateria (20,6%), guitarra (11,8%) e contrabaixo (2,2%). O grande interesse pelo violão pode estar relacionado por se tratar de um instrumento acústico, fácil de carregar e, em comparação aos demais, possui baixo custo de aquisição. Segundo uma pesquisa realizada pela CAEM (2015), o violão é o instrumento mais ensinado nas escolas de música no Brasil. A realidade das escolas pesquisadas, em relação às preferências de instrumentos musicais, é bem parecida com os dados obtidos na presente pesquisa, como por exemplo, o pouco interesse no contrabaixo em ambas as investigações.

Gráfico 3 – Outros instrumentos musicais citados pelos entrevistados



Fonte: Dados da pesquisa (2017).

A opção “outros”, nesta questão, possibilitou que 22,8% citassem outros instrumentos musicais de seu interesse, os quais estão discriminados no Gráfico 3. Observa-se o desejo por instrumentos clássicos como o piano e violino, que foram os mais citados e almejados por respondentes de faixa etária entre 5 a 10 anos e 23 a 28 anos.

Em relação à existência de alguma escola de música em Cabedelo, a maioria dos respondentes (91,9%) afirmou não conhecer. Apenas 11 pessoas afirmaram que conheciam e citaram: Skala em Intermarens (3); AACC (1); projeto PRIMA (2); Escola de Música da Assembleia de Deus (1); um órgão da Prefeitura de Cabedelo (2); “funciona em uma escola” (1); e Escola Imaculada Conceição (1). Embora esses locais tenham sido citados por poucas pessoas nesta pesquisa, possibilitou a descoberta de outras escolas, ora desconhecidas pela autora, e de potenciais concorrentes.

Já em relação ao conhecimento de alguma escola de música em outra cidade próxima a Cabedelo, 87,5% dos pesquisados disseram desconhecer e 12,5%, conhecer. Destes, 9 citaram o Espaço Cultural; 3, o EMAN (Escola de Música Anthenor Navarro) e Funes; e 1 vez, Casa Rosada, “uma no bairro do Manaíra”, Senart, Toque de Classe, Toque Mix, UFPB, “em Jaguaribe escola técnica de música”.

Embora apenas 12,5% conheçam escolas de música em outra cidade, ocorre que, pela facilidade de acesso a João Pessoa, aproximadamente 22 km de distância, moradores de Cabedelo deslocam-se até ela para consumir produtos/serviços que tenham ou não na cidade, tornando as empresas da capital tão concorrentes quanto as locais. Assim, vislumbra-se a necessidade de desenvolver ações que reduzam essa situação em relação à empresa proposta.

Quando questionados a respeito de qual o melhor turno para realizar um curso de instrumento musical: 55,1% optaram pela noite; 21,3%, manhã; e 17,6%, tarde. Apenas 6,6% afirmaram não ter tempo. A escolha pelo turno da noite, que sobressaiu nesta pesquisa, pode estar associada ao fato de os pais trabalharem e não terem tempo de levar as crianças à escola de música e por jovens e adultos trabalharem e estudarem no período da manhã e tarde.

Sobre o tempo que estaria disposto a destinar a esta atividade, semanalmente: 48,5% optaram por 1 hora; 33,1%, 2 horas; 9,6%, 1 hora e 30 minutos. Os respondentes parecem não ter muito tempo disponível para se dedicar a aprender um instrumento musical, pois a maioria destina apenas 1 hora na semana para o aprendizado. Isso pode ser decorrência de terem o dia sobrecarregado de emprego e outras atividades, como as domésticas. Situação que atinge as crianças que dependem dos horários dos pais.

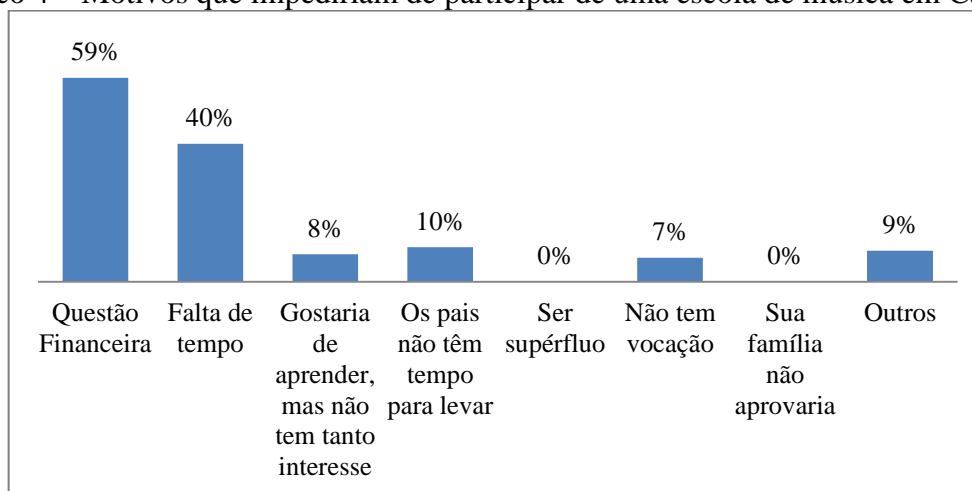
Em relação ao valor da mensalidade que estariam dispostos a pagar: 52,2% pagariam até R\$ 120,00; 39% não estariam dispostos a pagar nada; e, apenas 8,1%, pagariam entre R\$ 120,00 e R\$ 150,00. O resultado dos que não estariam dispostos a pagar associados à predominância da renda mensal de até 3 salários mínimos e moradores dos bairros citados, parece indicar que uma escola de música não lucrará bem se depender unicamente desse público pesquisado e, conseqüentemente, não pagará bem aos seus docentes ou sequer se manterá.

No que se refere à importância da localização da escola de música na cidade: 32,4% dos entrevistados classificaram “importante”; 28,7%, “muito importante”; 19,9%, “extremamente importante”; enquanto 19,2% opinaram por “pouco importante” ou “sem

importância”. Ou seja, mais de 80% dos respondentes indicaram algum grau de importância para a localização da escola, o qual somado com o bairro em que moram, a maioria nos bairros Centro e Camalaú, a instalação da escola de música poderá ser entre esses bairros.

A respeito do que eles acham de uma escola de música em Cabedelo, a maioria, 77,2%, considerou ótimo, e 19,9%, bom. Além disso, 93,4% afirmaram que, caso houvesse interesse, fariam um curso de instrumento musical em sua cidade, e 5,1% não quiseram opinar.

Gráfico 4 – Motivos que impediriam de participar de uma escola de música em Cabedelo



Fonte: Dados da pesquisa (2017).

Os respondentes, ainda, indicaram os motivos que os impediriam de participar de uma escola de música em Cabedelo, representados no Gráfico 4. Na alternativa “outros”, cujo percentual foi de 9%, destacou-se os seguintes motivos: nada (impediria); não conhece nenhuma ou não tem na cidade escola de música; transporte; e disponibilidade dos instrumentos.

Essas razões podem justificar outras como a “questão financeira” apontada por 59% dos entrevistados e pode estar associada ao fato de 39% não estarem dispostos a pagar por uma escola de música, embora seja notável o interesse por parte dessa amostra. A “falta de tempo”, o segundo mais apontado, pode ter influenciado a escolha de boa parte das pessoas pelo melhor turno para aprender um instrumento musical, neste caso à noite, e com a questão do tempo, em que a maioria optou por 1 hora semanal de curso.

Finalizando a pesquisa, foi solicitado que eles atribuíssem nota de 1 a 10, variando de “sem importância” a “totalmente importante”, respectivamente, a aprender um instrumento musical em suas vidas, cuja média foi de, aproximadamente, 7,77. Esse grau de importância

atribuído pelos respondentes somado a uma boa aceitação de uma escola de música em Cabedelo e por ninguém a considerar supérflua, parece indicar certo interesse no aprendizado de instrumentos musicais por parte dessa população. Acrescentando o fato de cerca de 60% estar disposto a pagar pelo curso de algum instrumento musical, demonstra que existe uma demanda, à qual é definida por Keller e Kotler (2006, p. 22) como “desejos por produtos específicos apoiados pela capacidade de comprá-los”.

Embora uma parte dessa amostra não esteja disposta ou em condições de pagar, apesar de demonstrar certo interesse, verifica-se a existência de demanda para uma escola particular de música em Cabedelo/PB, no entanto pequena e com renda familiar relativamente baixa. Tal fato será mais bem discutido no decorrer no trabalho visando melhorias.

## **5 Análise de Mercado**

A partir do resultado obtido da pesquisa de mercado, embora tenha sido utilizada uma amostra não probabilística, é possível ter uma noção sobre o mercado no qual a escola de música almeja se inserir. Neste tópico serão analisados os clientes e concorrentes da Musicar.

### **5.1 Estudo dos clientes**

#### **Público-alvo (perfil dos clientes)**

O público-alvo que a Musicar deseja atingir são pessoas de qualquer faixa etária e gênero, que possuam interesse no ensino e moradores de Cabedelo – PB. Constatou-se que, aparentemente, esse público possui renda média, de, aproximadamente, até 3 salários mínimos.

#### **Comportamento dos clientes**

O estudo parece demonstrar, também, que o público possui certo interesse em aprender algum instrumento musical e a maioria está disposta a pagar até R\$ 120,00, porém, uma parte está disposta a pagar nada. Assim, trata-se de uma população, a qual explicada por sua renda, não costuma destinar seu dinheiro a produtos (serviços) que lhe pareçam supérfluos.

## Área de abrangência

A Musicar deseja alcançar toda a cidade de Cabedelo, porém, dependendo da pesquisa realizada, na qual fora atribuído certo grau de importância referente à localização da escola, provavelmente, por estar localizada no centro da cidade, a área da abrangência seja delimitada entre o bairro Centro até Camboinha ou Poço.

## 5.2 Estudo dos concorrentes

A partir da pesquisa de mercado, foi realizado um levantamento de informações acerca das escolas de música citadas pelos entrevistados visando compreender como funcionam. Essas informações, apresentadas no Quadro 1, possibilitaram a identificação de potenciais concorrentes na cidade de Cabedelo, considerando seus serviços, localização e preços.

Quadro 1 – Escolas de música em Cabedelo citadas pelos entrevistados

Nome	Local	O que oferece?	Preço
Skala – Curso de Música	Intermares	Cursos dos mais variados instrumentos musicais.	R\$ 200,00 (mensal)
AACC – Associação Artístico-Cultural de Cabedelo	Fortaleza de Santa Catarina	Banda de Música 12 de Dezembro (orquestra).	Sem fins lucrativos
Projeto PRIMA – Programa de Inclusão Através da Música e das Artes - do Governo do Estado.	Polos em Jacaré, Renascer e Fortaleza de Santa Catarina.	Cria orquestras em comunidades de vulnerabilidade social.	É gratuito e seu foco é a rede pública de ensino.
Igreja Assembleia de Deus	Na própria igreja, no bairro Jardim Brasília.	Aulas de instrumentos voltados para banda marcial.	Gratuito destinado aos membros da igreja e quem deseja aprender.
Cearte – Centro de Arte e Cultura – da Secretaria de Educação da Prefeitura de Cabedelo	Centro da cidade	Técnica vocal e canto, violão, guitarra, flauta e projeto bateria interativa.	Gratuitos e abertos à população com matrículas realizadas a cada semestre.

Fonte: Elaborado pela autora (2017).

Ficou notória a quantidade de locais que oferecem aulas gratuitas, embora alguns instrumentos musicais não estejam entre os ensinados pela Musicar. Um potencial concorrente dentre os que foram apresentados é o Cearte, da Prefeitura Municipal, que oferece serviços similares aos da escola de música pretendida e que, atualmente, está sendo construído um prédio maior no bairro de Camalaú, onde, provavelmente, deverá atender mais pessoas que o local atual.

Porém, existem limites de vagas e períodos para realização de matrícula, muito recorrente em órgãos ou entidades públicos que promovem esses tipos de serviços à

comunidade. O que não acontecerá com a Musicar que estará disponível no momento em que o aluno sentir desejo de iniciar suas aulas de música.

Outro concorrente, embora um pouco distante, é a Skala – Curso de Música, localizada no bairro de Intermare. Esta possui uma grande variedade de instrumentos musicais a serem ensinados, porém, aparenta não haver muita divulgação dado à última postagem em redes sociais no ano de 2016. Entretanto, o valor de sua mensalidade parece refletir a realidade da localidade em que o estabelecimento está inserido, o que poderia parecer caro para moradores dos bairros Centro até Camboinha, os quais a Musicar pretende alcançar.

Além disso, destacam-se, também, os músicos que dão aulas particulares, outros projetos de cunho social realizados na cidade, bem como a própria tecnologia com o advento de vídeo aulas em sites como *Youtube*.

## **6 Plano de Marketing**

Neste tópico serão apresentadas as estratégias de marketing, baseadas nos 4 P's: Produto, Preço, Praça e Promoção. No caso da escola de música, os serviços oferecidos, o preço estabelecido pelos cursos, as estratégias de inauguração e divulgação bem como o funcionamento e localização do negócio.

### **6.1 Serviços**

O intuito da Musicar é oferecer aulas de instrumentos musicais para pessoas com pouca ou nenhuma experiência com a música, em um ambiente agradável que favoreça o aprendizado, no qual atende qualquer público, ou seja, qualquer faixa etária e gênero, cujo interesse seja por *hobby* ou para se profissionalizar.

Desse modo, a Musicar oferecerá aulas de violão, guitarra e teclado, inicialmente, com carga horária de 1 hora semanal, o que facilitará àqueles que não possuem muito tempo. As aulas poderão ser individuais ou em turmas, podendo ser formadas com até 4 alunos, a depender do interesse do aluno.

A escola de música terá seus instrumentos musicais onde serão disponibilizados para a aprendizagem do aluno. Cada professor-músico adotará sua metodologia de ensino

determinando, assim, o material didático a ser utilizado pelo aluno e a carga horária total do curso de seu respectivo instrumento musical.

## **6.2 Preço**

As matrículas e mensalidades custarão R\$ 100,00 (cem reais). Esse preço baseia-se no resultado da pesquisa de mercado sobre o valor que as pessoas estariam dispostas a pagar em aulas de instrumentos musicais. Tal estratégia tem a finalidade de tornar o negócio acessível à população onde está inserido, devido à sua notória sensibilidade ao preço.

## **6.3 Estratégias promocionais**

Para inauguração da Musicar, durante o primeiro mês, quem trazer 1 pessoa ou mais, a escola oferecerá um desconto de 50% na matrícula para ambos. Haverá divulgação tradicional com panfletagem em estabelecimentos como escolas privadas, nas quais serão enviados aos pais por meio da agenda do filho; em locais próximos às igrejas, praças, lanchonetes, clubes da 3ª idade, entre outros de maior concentração de pessoas.

A divulgação através das redes sociais e site são outros tipos de mídias que também têm seu potencial, por exemplo, o *Facebook*, onde é possível destinar uma publicação para um público-alvo. A Musicar também poderá participar de eventos culturais de pequeno porte que possam ser realizados na cidade. Espera, também, a contribuição do boca-a-boca que, à medida que a Musicar for conhecida e aprovada pelos seus alunos, estes possam indicar aos seus amigos e parentes.

Para atingir seu público-alvo, àqueles que se interessam pelas aulas por *hobby*, principalmente, tais estratégias deverão apresentar aspectos como benefícios em aprender um instrumento musical, o bem-estar que este causa, de acordo com cada faixa etária.

Para identificação visual da empresa, a logomarca da Musicar com seu *slogan*, apresentados na Figura 1, traduzem a finalidade da escola de música que é tornar as pessoas capazes de “fazer” música, por isso o nome escrito nas cordas do violão, como se fosse as notas emitidas por ele. O nome Musicar também remete ao ato de “fazer” música, com o verbo no infinitivo.

Figura 1 – Logomarca e *slogan* Musicar



Fonte: Elaborado pela autora (2017).

#### **6.4 Estrutura de comercialização**

A Musicar funcionará em uma sala comercial de segunda à sexta das 14h00min às 20h00min e no sábado, das 08h00min às 14h00min. Os interessados poderão entrar em contato com a escola através do site, redes sociais ou telefone. Após isso, os futuros alunos se destinarão à escola de música a fim de realizar a matrícula para o curso de instrumento musical.

#### **6.5 Localização do negócio**

A escola de música estará localizada na Praça Getúlio Vargas, Centro – Cabedelo/PB. A escolha do local se dá pelo fato de a grande visibilidade e concentração de pessoas na praça. Muitos eventos da cidade, por exemplo, são promovidos nesta praça, o que atrai muitas pessoas. Além disso, existem outros pontos comerciais nesta região, como praça de táxi, pizzaria, bancos e próximo à igreja Matriz e ao Mercado Público de Cabedelo. O ponto comercial possui, ainda, estacionamento para clientes.

### **7 Plano operacional**

Nesta seção serão apresentados tópicos referentes à organização da escola de música e sua estrutura.



## 7.1 Layout

A sala comercial onde será instalada a escola de música estará dividida em: recepção e sala de aula, conforme ilustrado na Figura 2. O *layout* da escola de música demonstra a estrutura simples que a mesma terá, sendo a sala de aula capaz de suportar turmas de até 4 alunos, conforme previsto no Plano de marketing, contendo os instrumentos musicais e equipamento som para o aprendizado dos alunos.

Figura 2 – Layout da Musicar



Fonte: Elaborado pela autora (2017).

## 7.2 Capacidade instalada

A capacidade da escola de música, ou seja, quantos alunos serão atendidos nesta estrutura, será calculada levando em conta as horas semanais em que a escola funcionará, a carga horária das aulas (1 hora semanal) e a quantidade máxima de alunos por aula (4). Desse modo, a capacidade instalada da Musicar será representada da seguinte maneira, na Tabela 1, abaixo:

Quadro 2 – Capacidade instalada da Musicar

Dias da semana	Horas diárias	Horas x dias	Total carga horária semanal	Capacidade instalada (semanal)
Segunda a sábado	6	36	36 horas/aula	144 alunos

Fonte: Elaborado pela autora (2017)

Com turmas de até 4 alunos, funcionando em uma carga horária total de 36 horas/aula, a escola de música possui capacidade de atender, no máximo, 4 alunos semanalmente, com 3 professores-músico ensinando, inicialmente.

### 7.3 Processos operacionais

As atividades que serão desenvolvidas na escola de música, de como será a prestação de seus serviços, são: atendimento ao cliente; aulas de instrumentos musicais; e administração e acompanhamento do negócio, conforme exposto na Figura 3.

Figura 3 – Fluxograma dos processos da Musicar



Fonte: Elaborado pela autora (2017).

Essas etapas podem ocorrer em mais de uma direção, ou seja, ao executar uma etapa, é possível retornar a anterior dependendo da situação. Por exemplo: ao entrar em contato com a Musicar e se interessar por algum curso, o futuro aluno efetivará sua matrícula na Recepção (atendimento ao cliente); matriculado, o aluno agendará suas aulas e começará logo em seguida com o professor do instrumento escolhido (aulas de instrumentos musicais); se aluno quiser remarcar alguma aula, ele o fará na recepção (atendimento ao cliente), ou seja, retorna a etapa que antecedeu as aulas de instrumentos musicais.

A administração e acompanhamento do negócio também terão mais de uma direção: esta atividade é responsável por receber o *feedback* dos alunos (aulas de instrumentos musicais e atendimento dos clientes). A seguir, a descrição de cada atividade a ser desenvolvida pela Musicar:

### **Atendimento ao cliente**

A recepcionista atenderá o(s) futuro(s) aluno(s) e informará sobre cursos e horários disponíveis, bem como preços, forma de pagamento e realizará matrículas. Aos que já são alunos, na recepção, poderão realizar o pagamento de suas mensalidades, cancelar e/ou remarcar aulas, informar desistência do curso. Inicialmente, essa função será exercida pela proprietária a fim de evitar custos com encargos trabalhistas nesta fase.

### **Aulas de instrumentos musicais**

As aulas serão elaboradas por cada professor-músico atendendo aos interesses dos alunos matriculados. Cabe ao professor-músico lecionar na forma planejada e conforme sua agenda de alunos.

### **Administração e acompanhamento do negócio**

Cabe à proprietária realizar a administração do negócio como um todo envolvendo gestão financeira, como controle dos gastos e fluxo de caixa. Responsabilizar-se-á pelas ações de marketing, como gerenciamento do perfil das redes sociais, divulgando a escola de música a fim de captar mais alunos. A proprietária também se responsabilizará em receber o *feedback* dos alunos, realizando avaliação de satisfação do serviço prestado.

## **7.4 Necessidade de pessoal**

Para sua finalidade, a escola de música necessitará de professor-músico que atue e tenha formação de músico e capacidade para lecionar. Esse profissional não será registrado na escola de música a fim de reduzir custos fixos, neste caso, encargos trabalhistas. Após pesquisas sobre este setor, foi constatada a possibilidade de um contrato de prestação de serviços no qual determinará um percentual de 35%, sobre as matrículas e mensalidades dos alunos que esse profissional ensina. Será contratado, no mínimo, 1 professor para cada serviço proposto no Plano de Marketing.

Não será contratada recepcionista pelos mesmos motivos do professor de música, sendo a proprietária que exercerá tal função no início da escola de música.

## 8 Plano financeiro

Nesta seção será apresentado o planejamento financeiro da Musicar, englobando investimentos, custos, despesas, faturamento e resultados operacionais a fim de analisar a viabilidade econômica da escola de música. Com o intuito de reduzir custos e despesas, o planejamento financeiro foi elaborado com apenas recursos indispensáveis para o funcionamento do estabelecimento.

### 8.1 Investimentos

Os investimentos iniciais da escola de música resumem-se em fixos e pré-operacionais. Os investimentos fixos são indispensáveis para prestação dos serviços, neste caso, aulas de instrumentos musicais. O Quadro 3 apresenta todos os itens necessários e seus respectivos valores para desembolso.

Quadro 3 – Investimentos fixos

	Descrição	Qtd.	Valor Unitário	Total
<b>Máquinas e Equipamentos</b>	Bebedouro	1	R\$ 531,91	R\$ 531,91
	Violão Infantil	1	R\$ 249,00	R\$ 249,00
	Violão Clássico	1	R\$ 279,00	R\$ 279,00
	Teclado Roland	1	R\$ 899,00	R\$ 899,00
	Caixa Amplificada	1	R\$ 479,00	R\$ 479,00
	Guitarra	1	R\$ 699,00	R\$ 699,00
	Ar-Condicionado Split	2	R\$ 1.000,00	R\$ 2.000,00
	<b>Subtotal</b>			<b>R\$ 5.136,91</b>
<b>Móveis e utensílios</b>	Cadeira Plástica	3	R\$ 52,98	R\$ 158,94
	Cadeira Secretária	1	R\$ 169,99	R\$ 169,99
	Balcão para Atendimento	1	R\$ 600,00	R\$ 600,00
	Cadeira Escolar c/ Base	6	R\$ 120,00	R\$ 720,00
	Quadro Branco	1	R\$ 77,06	R\$ 77,06
	Banqueta para teclado	1	R\$ 79,20	R\$ 79,20
	Suporte para teclado	1	R\$ 85,50	R\$ 85,50
	<b>Subtotal</b>			<b>R\$ 1.890,69</b>
<b>Computadores</b>	Computador	1	R\$ 929,00	R\$ 929,00
	Impressora Multifuncional	1	R\$ 396,90	R\$ 396,90
	<b>Subtotal</b>			<b>R\$ 1.325,90</b>
	<b>Total dos investimentos fixos</b>			<b>R\$ 8.353,50</b>

Fonte: Elaborado pela autora (2017).

Os investimentos pré-operacionais da escola de música estão demonstrados no Quadro 4 e, dentre as despesas, estão a divulgação de lançamento (panfletagem) e a filiação à CAEM, previstas em tópicos anteriores do presente plano de negócios. Além disso, para a estrutura

proposta pela escola de música, será necessária a execução de uma pequena reforma na sala comercial, separando a recepção e sala de aula com divisórias.

Quadro 4 – Investimentos pré-operacionais

Descrição	Valor
Despesas de Legalização	R\$ 504,00
Divulgação de Lançamento (Panfletagem)	R\$ 300,00
Reformas	R\$ 1.500,00
Filiação a CAEM	R\$ 300,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 2.604,00</b>

Fonte: Elaborado pela autora (2017).

A fonte de recursos para a abertura do negócio será por meio de recursos próprios, investimento da proprietária, totalizando 100% do valor total dos investimentos, demonstrado no Quadro 5.

Quadro 5 – Investimento total

Descrição dos investimentos	Valor	(%)
Investimentos Fixos – Quadro 3	R\$ 8.353,50	76,24
Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 4	R\$ 2.604,00	23,76
<b>TOTAL (3 + 4)</b>	<b>R\$ 10.957,50</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Elaborado pela autora (2017).

## 8.2 Faturamento mensal

As vendas da Musicar foram estimadas a partir da quantidade de pessoas dispostas a pagar por aulas de teclado, violão ou guitarra, resultante da pesquisa de mercado. Desse modo, o faturamento do mês 1 da escola de música pode ser representado da maneira descrita no Quadro 6.

Quadro 6 – Faturamento do mês 1 da Musicar

Nº	Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário	Faturamento Mensal
1	Aulas de teclado	12	R\$ 100,00	R\$ 1.200,00
2	Aulas de violão	35	R\$ 100,00	R\$ 3.500,00
3	Aulas de guitarra	7	R\$ 100,00	R\$ 700,00
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 5.400,00</b>

Fonte: Elaborado pela autora (2017).

### 8.2.1 Projeção das receitas

Considerando o universo da investigação ser desconhecido, a cidade de Cabedelo ter mais 3 a 4 escolas particulares (pais com capacidade financeira de pagar escola), aproximadamente, não pesquisadas diretamente, e o exíguo período de aplicação do

instrumento de pesquisa, estima-se que a demanda potencial pela escola de música possa ser maior do que a efetivamente encontrada. Diante disso, as receitas dos próximos meses serão estimadas com base na demanda identificada multiplicada por dois, que será distribuída nos próximos 11 meses. Ou seja, a cada mês estima-se a entrada de 5 novos alunos perfazendo um total de 109 alunos no primeiro ano, o dobro da demanda identificada na pesquisa.

Quadro 7 – Faturamento do Ano 1 da Musicar

<b>Período</b>	<b>Faturamento total</b>
Mês 1	R\$ 5.400,00
Mês 2	R\$ 5.900,00
Mês 3	R\$ 6.400,00
Mês 4	R\$ 6.900,00
Mês 5	R\$ 7.400,00
Mês 6	R\$ 7.900,00
Mês 7	R\$ 8.400,00
Mês 8	R\$ 8.900,00
Mês 9	R\$ 9.400,00
Mês 10	R\$ 9.900,00
Mês 11	R\$ 10.400,00
Mês 12	R\$ 10.900,00
Ano 1	R\$ 97.800,00

Fonte: Elaborado pela autora (2017).

### 8.3 Custos

Para o funcionamento da escola de música serão gerados custos de comercialização, com depreciação e os fixos operacionais mensais. Os custos de comercialização incidem diretamente sobre as vendas para os quais foi considerada a alíquota de 4,5% do SIMPLES, de acordo com o tipo da empresa, e o percentual de 35% aos professores, como fora explicado no Plano operacional, conforme demonstrado no Quadro 8.

Quadro 8 – Custos de comercialização da Musicar

<b>Descrição</b>	<b>(%)</b>	<b>Faturamento estimado</b>	<b>Custo total</b>
SIMPLES (Imposto Federal)	4,5	R\$ 5.400,00	R\$ 243,00
Professores (Gastos com vendas)	35	R\$ 5.400,00	R\$ 1.890,00
<b>Total Geral (Impostos + Gastos com Vendas)</b>			<b>R\$ 2.133,00</b>

Fonte: Elaborado pela autora (2017).

Os custos com depreciação incidirão sobre os ativos fixos que a empresa possuirá, como as máquinas e equipamentos, móveis e utensílios, e computadores, apresentados no Quadro 9, abaixo.

Quadro 9 – Custos com depreciação da Musicar

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em anos	Depreciação anual	Depreciação mensal
Máquina e Equipamentos	R\$ 5.136,91	10	R\$ 513,69	R\$ 42,81
Móveis e Utensílios	R\$ 1.890,69	10	R\$ 189,07	R\$ 15,76
Computadores	R\$ 1.325,90	5	R\$ 265,18	R\$ 22,10
<b>Total</b>			<b>R\$ 967,94</b>	<b>R\$ 80,67</b>

Fonte: Elaborado pela autora (2017).

Por sua vez, estão descritos no Quadro 10, os custos fixos operacionais mensais que ocorrerão independentemente das vendas da escola de música. Não haverá expectativa de crescimento para estes custos, permanecendo os valores constantes durante cada mês.

Quadro 10 – Custos fixos operacionais mensais da Musicar

Descrição	Custo
Aluguel	R\$ 1.200,00
Energia elétrica	R\$ 200,00
Telefone + internet	R\$ 64,90
Honorários do Contador	R\$ 350,00
Pró-labore	R\$ 1.000,00
Depreciação	R\$ 80,67
Água	R\$ 30,00
Material de limpeza	R\$ 50,00
Material de escritório	R\$ 50,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 3.025,57</b>

Fonte: Elaborado pela autora (2017).

#### 8.4 Demonstrativo de resultados

O demonstrativo de resultados da Musicar apresentou um resultado operacional positivo em seu primeiro mês de funcionamento, o qual, através da expectativa de crescimento da demanda, tende a crescer, totalizando um lucro anual de R\$ 22.862,16, conforme exposto no Quadro 11.

Quadro 11 – Demonstrativo de resultados da Musicar

Descrição	Valor	Valor anual	(%)
1. Receita Total com Vendas	R\$ 5.400,00	R\$ 97.800,00	100
2. Custos Variáveis Totais			
2.1. (-) Impostos sobre vendas	R\$ 243,00	R\$ 4.401,00	4,5
2.2. (-) Professores (Gastos com Vendas)	R\$ 1.890,00	R\$ 34.230,00	35
Total de custos variáveis	R\$ 2.133,00	R\$ 38.631,00	39,5
3. Margem de contribuição	R\$ 3.267,00	R\$ 59.169,00	60,5
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 3.025,57	R\$ 36.306,84	56,03
<b>5. Resultado Operacional: LUCRO</b>	<b>R\$ 241,43</b>	<b>R\$ 22.862,16</b>	<b>4,47</b>

Fonte: Elaborado pela autora (2017).

## 8.5 Indicadores de viabilidade

Os indicadores de viabilidade utilizados foram o Ponto de equilíbrio, Lucratividade, Rentabilidade e Prazo de retorno do investimento, apresentados no Quadro 12, abaixo.

Quadro 12 – Indicadores de viabilidade da Musicar

<b>Indicadores</b>	<b>Ano 1</b>
Ponto de equilíbrio	R\$ 60.011,31
Lucratividade	23,38%
Rentabilidade	208,64%
Prazo de retorno do investimento	6 meses

Fonte: Elaborado pela autora (2017).

O ponto de equilíbrio indica que, para não obter prejuízo, a escola de música precisa faturar, no mínimo, R\$ 60.011,31, ao ano, ou seja, uma receita média mensal de, aproximadamente, R\$ 5.100,00. Desse modo, a escola de música precisa, no mínimo, ter 51 alunos matriculados, mensalmente. Pelo fato de a escola de música possuir um baixo investimento total comparado ao seu lucro líquido, a rentabilidade e o prazo de retorno do investimento se mostraram bastantes atraentes por indicarem um retorno rápido do capital investido.

## 8.6 Construção de cenários

Para a construção dos cenários foi considerada uma variação nas receitas de -20% para o pessimista e +20%, o otimista. Os resultados estão expostos no Quadro 13, abaixo.

Quadro 13 – Simulação de cenários financeiros da Musicar

<b>Descrição</b>	<b>Cenário provável</b>		<b>Cenário pessimista</b>		<b>Cenário otimista</b>	
	<b>Valor (R\$)</b>	<b>(%)</b>	<b>Valor (R\$)</b>	<b>(%)</b>	<b>Valor (R\$)</b>	<b>(%)</b>
1. Receita Total com Vendas	5.400,00	100	4.320,00	100	6.480,00	100
2. Custos Variáveis Totais						
2.1. (-) Impostos sobre vendas	243,00	4,5	194,40	4,5	291,60	4,5
2.2. (-) Professores (Gastos com Vendas)	1.890,00	35	1.512,00	35	2.268,00	35
Total de custos variáveis	2.133,00	39,5	1.706,40	39,5	2.559,60	39,5
3. Margem de contribuição	3.267,00	60,5	2.613,60	60,5	3.920,40	60,5
4. (-) Custos Fixos Totais	3.025,57	56,03	3.025,57	70,04	3.025,57	46,69
<b>5. Resultado Operacional: LUCRO</b>	<b>241,43</b>	<b>4,47</b>	<b>-411,97</b>	<b>-9,54</b>	<b>894,83</b>	<b>13,81</b>

Fonte: Elaborado pela autora (2017)

Para superar o cenário pessimista, uma das ações possíveis será acrescentar outros instrumentos musicais de acordo com a estrutura da escola de música e que foram apontados/selecionados na pesquisa de mercado. Sugere-se que, aumentando a variedade de



instrumentos a serem ensinados, considerando o resultado negativo inicial, o saldo torne-se positivo com a procura por outros cursos. Estratégias promocionais também podem ser melhoradas a fim de alcançar e atrair mais alunos para a escola, como, por exemplo, isenção de matrícula no primeiro mês de funcionamento.

## 9 Avaliação estratégica

Através da análise SWOT é possível identificar os pontos fortes e fracos, internos e externos da Musicar, apresentados no Quadro 14. Essa análise muito se combina com o tópico anterior em que foram levantadas algumas ações corretivas a fim de minimizar resultados negativos.

Quadro 14 – Análise SWOT da *Musicar*

<b>Forças</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Preço acessível;</li> <li>▪ Professor-músico que atue como músico (prática) e que saiba lecionar (teoria);</li> <li>▪ Atende qualquer público;</li> <li>▪ Por ser uma escola livre e não possuir vínculo com a rede oficial de ensino, a mesma tem certa independência.</li> </ul>	<b>Oportunidades</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Interesse, por parte da população, em aprender a tocar algum instrumento musical;</li> <li>▪ Ausência de um negócio similar na cidade;</li> <li>▪ Lei 13.439/2017 referente à terceirização de serviços.</li> </ul>
<b>Fraquezas</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Pouca variedade de instrumentos musicais a serem ensinados;</li> <li>▪ Negócio novo na cidade e precisa ganhar credibilidade da população;</li> <li>▪ O preço pode, ainda, não estar tão acessível a esta população considerando sua realidade.</li> </ul>	<b>Ameaças</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Disponibilidade de vídeo aulas gratuitas em site, como <i>Youtube</i>, podendo as pessoas aprender sozinhas;</li> <li>▪ Locais na cidade que oferecem aulas gratuitas;</li> <li>▪ Proximidade e facilidade de acesso a João Pessoa.</li> </ul>

Fonte: Elaborado pela autora (2017)

A ausência de um negócio similar na cidade é, ao mesmo tempo, oportunidade e fraqueza para o negócio. O fato de não possuir concorrentes diretos não pode ser considerado como, apenas, uma razão para a abertura da empresa. As pessoas estão acostumadas a consumir em João Pessoa/PB o que não encontram em sua cidade (Cabedelo), aliando-se com a questão anterior. Para manter-se, a escola de música precisará se posicionar de maneira que a população compreenda sua capacidade, benefícios, vantagens.

Outra ameaça é o fato de na cidade possuir locais que ofereçam aulas gratuitas de música, principalmente por parte da Prefeitura Municipal. Porém, aulas cedidas por órgãos públicos quase sempre são limitadas, tanto em quantidade de vagas quanto na concessão de prazo/período para matrículas. Por sua vez, a escola de música, por ser particular, não terá

limite de vagas nem prazo para matrículas, podendo o provável aluno matricular-se no período que entender melhor.

Uma fraqueza identificada no negócio em questão é a pouca variedade de instrumentos a serem ensinados. Optar por alguns poucos instrumentos musicais, e não mais que isso, foi pelo fato de reduzir os investimentos iniciais, principalmente com a compra destes. Porém, a escola de música se atenterá para possíveis demandas de outros instrumentos musicais e, dentro de sua capacidade, investir em mais cursos.

## **10 Avaliação do plano**

O plano de negócios teve a finalidade de analisar a viabilidade da Musicar, uma escola de música em Cabedelo/PB. Após a realização da pesquisa de mercado, verificou-se que a escola de música pretendida deveria possuir uma estrutura mais simples, enxuta, a fim de oferecer preço acessível à população cabedelense e torná-la viável.

Assim, tal decisão resultou na redução dos investimentos e custos mensais, tornando a empresa bastante rentável ao final de seu primeiro ano e apresentando lucro desde o primeiro mês de funcionamento. Todavia, esses resultados só serão possíveis em um cenário com 51 alunos matriculados, no mínimo, mensalmente. Abaixo disso, a escola de música terá prejuízos.

As vendas estimadas para esses cálculos basearam-se na quantidade de pessoas dispostas a pagar por aulas de instrumentos musicais (violão, teclado e guitarra), decorrente da pesquisa realizada, a qual possui suas limitações, não sendo possível prever que essas pessoas efetivem a compra do serviço, ou seja, não é possível afirmar que esse número de pessoas matricule-se na escola de música.

É de conhecimento que, qualquer empreendimento precisa lucrar e são necessárias pessoas que comprem seu produto ou serviço. A incerteza sobre a demanda da Musicar sugere a necessidade de aprofundar o conhecimento a respeito do tamanho do mercado e o potencial consumidor da escola de música. Após essa melhor compreensão, refazer os cálculos para obter maior precisão no planejamento da empresa.

A escola de música tem muitos aspectos positivos como foi visto no decorrer do trabalho, porém, ela precisa conhecer o seu cliente, não apresentando um cenário animador

para sua abertura no momento, pois, mesmo que feche os primeiros meses com saldo positivo, ainda é um positivo arriscado por causa do baixo valor previsto.

## 11 Considerações Finais

O propósito do presente plano de negócios foi avaliar a viabilidade de uma escola livre de música na cidade de Cabedelo/PB a partir de uma ideia que conciliou a procura por aulas de instrumentos musicais por parte de moradores com a ausência de negócio similar na cidade. A Musicar foi elaborada a fim de atender um público alvo que inclui pessoas de qualquer faixa etária que possuam interesse em aprender algum instrumento musical.

Sua inviabilidade no momento permite que o plano de negócios seja atualizado com novas informações, principalmente sobre o mercado consumidor, verificando a pretensão de abertura do negócio. Contudo, a ideia não está limitada a esse modelo de negócio. Durante a elaboração, alternativas ao modelo proposto surgiram e que podem ser pensadas para negócios futuros.

Por exemplo, o fato de pais não terem tempo de levar os filhos a uma escola de música, bem como outras pessoas apontaram a falta de tempo como impedimento a praticar aulas musicais. Pensando nessa possível necessidade, uma escola de música poderá não ser física, mas *delivery*, onde ao invés de os alunos irem até a escola de música, esta irá até os seus alunos.

Essa proposta de negócio parece ser viável considerando a inexistência de estrutura física do empreendimento o que representa grande parte dos custos tanto iniciais quanto mensais. A escola de música faria parceria com instituições particulares de educação básica para ensinar nestes locais de maneira terceirizada. Assim, a escola de música não teria custos com estrutura física preocupando-se, apenas, em “levar” a música àqueles que não têm tempo para deslocar-se até o negócio em questão. Essas aulas seriam lecionadas no turno que o aluno estuda.

Esse tipo de negócio não é limitado apenas às crianças e adolescentes das escolas privadas, como também estenderia para qualquer pessoa que prefira aprender um instrumento musical em seu domicílio. Em ambos os casos, o serviço *delivery* ofereceria comodidade e custo-benefício ao cliente.

Tais sugestões e possíveis alternativas só foram possíveis devido à realização da pesquisa de mercado que possibilitou uma visão geral do ambiente em que a empresa desejava se inserir. Apesar de suas limitações, este estudo servirá de embasamento para pesquisas futuras, mais aprofundadas, a fim de obter respostas quanto à intenção de compra pelo serviço, por exemplo.

Percebeu-se, também, que a experiência musical da autora não é suficiente para planejar uma escola de música à “altura” da qualidade desejada. Pelo fato de nunca ter estado em um ambiente escolar de música, pois, aprendeu de maneira informal, seja conveniente, talvez, realizar sociedade com alguém do ramo que tenha conhecimento do setor para auxiliá-la, principalmente, na área pedagógica.

Por fim, é importante ressaltar que a elaboração do plano de negócios permitiu uma visão mais crítica do negócio pretendido e, que, a inexistência de negócio similar na região, não sugere a viabilidade de um. Muito mais e antes disso, é necessário conhecer bem o mercado consumidor e de concorrentes, onde se recomenda que este instrumento de planejamento seja atualizado em outro momento com o intuito de analisar novamente a pretensão de abertura do negócio.

## REFERÊNCIAS

BRUNI, Adriano Leal. **Estatística aplicada à gestão empresarial**. São Paulo: Atlas, 2007.

CENTRAL DE APOIO ÀS ESCOLAS DE MÚSICA – CAEM. Pesquisa 2015. **Revista No Tom**. São Paulo, ano 9, n. 52, nov./dez. 2015. Disponível em: <http://www.escolasdemusica.com.br/pdf/NoTom/NoTom52.pdf>. Acesso em: 5 mar. 2017.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. *Cidades*. Cabedelo - PB. Disponível em: <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/pb/cabedelo/panorama>. Acesso em: 19 out. 2017.

KELLER, Kevin Lane; KOTLER, Philip. **Administração de marketing**. 12. ed. São Paulo: Pearson, 2006.

MALHOTRA, Naresh K. **Pesquisa de Marketing: uma orientação aplicada**. 6. ed. Porto Alegre: Bookman, 2012.

REQUIÃO, Luciana Pires de Sá. Saberes e competências no âmbito das escolas de música alternativas: a atividade docente do músico-professor na formação profissional do músico. **Revista da ABEM**, Porto Alegre, v. 10, n. 7, set. 2002. Disponível em: <http://www.abemeducacaomusical.com.br/revistas/revistaabem/index.php/revistaabem/article/view/432/359>. Acesso em: 5 mar. 2017.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS - SEBRAE. **Como elaborar um plano de negócios**. Brasília, 2013. Disponível em: <http://www.sebraemg.com.br/atendimento/bibliotecadigital/documento/Cartilha-Manual-ou-Livro/Como-elaborar-um-Plano-de-Negocio>. Acesso em: 1 set. 2017.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS - SEBRAE. **Música tocando negócios: um guia para ajudar você a empreender na música**. Brasília, 2015. Disponível em: [http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS\\_CHRONUS/bds/bds.nsf/e491dcf107479d1628190fceb77085f9/\\$File/5810.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/e491dcf107479d1628190fceb77085f9/$File/5810.pdf)>. Acesso em: 5 mar. 2017.

SILVA, Walênia Marília. Escola alternativa: sua dinâmica e seus alunos. **Revista da ABEM**, Porto Alegre, v. 3, n. 3, 1996. Disponível em: <http://www.abemeducacaomusical.com.br/revistas/revistaabem/index.php/revistaabem/article/view/491/401>. Acesso em: 5 mar. 2017.

## APÊNDICE 1 - QUESTIONÁRIO

**Prezado (a) Senhor (a),**

Este questionário é parte do Trabalho de Conclusão de Curso – TCC – do curso de Administração, realizado na Universidade Federal da Paraíba, Campus I – João Pessoa, que objetiva realizar o levantamento de informações sobre a possibilidade de uma **Escola de Música na cidade de Cabedelo - PB**. Logo, gostaríamos de solicitar ao (a) Senhor (a) pesquisado (a) o comprometimento e a verdade nas respostas, haja vista que culminará com a veracidade transmitida em apresentação científica na UFPB.

Aluna-Pesquisadora: Johannes Pessoa

E-mail: [joanespessoa@hotmail.com](mailto:joanespessoa@hotmail.com)

Orientadora: Prof.<sup>a</sup> Msc. Andréa de Fatima de Oliveira Rêgo

E-mail: [andrearprofessora@gmail.com](mailto:andrearprofessora@gmail.com)

**Atenção: é preciso que, apenas moradores de Cabedelo - PB, respondam a seguinte pesquisa.**

**1. Você tem interesse em aprender algum instrumento musical?**

- ☐ Sim
- ☐ Não
- ☐ Talvez.

**ATENÇÃO: Se sua resposta foi NÃO, você não precisa continuar o preenchimento do formulário. Sua participação foi de grande importância. Muito obrigada! Se foi SIM ou TALVEZ, continue respondendo.**

**2. Gênero:**

- ☐ Feminino
- ☐ Masculino

**3. Faixa Etária:**

- ☐ 5 a 10 anos
- ☐ 11 a 16 anos
- ☐ 17 a 22 anos
- ☐ 23 a 28 anos
- ☐ 29 a 34 anos
- ☐ 35 a 40 anos
- ☐ Acima de 41 anos

**4. Bairro onde mora:**

- ☐ Areia Dourada

- ☐ Camalaú
- ☐ Camboinha
- ☐ Centro
- ☐ Formosa
- ☐ Intermares
- ☐ Jacaré
- ☐ Monte Castelo
- ☐ Poço
- ☐ Renascer
- ☐ Salinas
- ☐ Outro: \_\_\_\_\_

**5. Escolaridade:**

- ☐ Fundamental Incompleto
- ☐ Fundamental Completo
- ☐ Médio Incompleto
- ☐ Médio Completo
- ☐ Superior Incompleto
- ☐ Superior Completo
- ☐ Outro: \_\_\_\_\_

**6. Renda familiar (Mensal):**

- ☐ Até 01 salário mínimo
- ☐ De 01 a 03 salários mínimos
- ☐ De 03 a 05 salários mínimos
- ☐ De 05 a 07 salários mínimos
- ☐ Acima de 07 salários mínimos

**7. Qual ou quais dos instrumentos abaixo você tem interesse de aprender? (Pode marcar mais de uma alternativa)**

- ☐ Violão
- ☐ Teclado
- ☐ Guitarra
- ☐ Contrabaixo
- ☐ Bateria
- ☐ Outro: \_\_\_\_\_

**8. Você conhece alguma escola de música em Cabedelo?**

- ☐ Sim. Qual? \_\_\_\_\_
- ☐ Não

**9. Você conhece alguma escola de música em outra cidade próxima a Cabedelo?**

- ☐ Sim. Qual? \_\_\_\_\_

☐ Não

**10. Para você, qual o melhor turno para realizar um curso de instrumento musical?**

- ☐ Manhã
- ☐ Tarde
- ☐ Noite
- ☐ Não estou disposto
- ☐ Não tenho tempo

**11. Quanto tempo, semanalmente, você estaria disposto a destinar ao aprendizado de um instrumento?**

- ☐ 30 minutos
- ☐ 1 hora
- ☐ 1 hora e 30 minutos
- ☐ 2 horas
- ☐ Não estou disposto

**12. Quanto você estaria disposto a pagar, mensalmente, por um curso de instrumento musical?**

- ☐ Até R\$ 120,00
- ☐ Entre R\$ 120,00 a R\$ 150,00
- ☐ Entre R\$ 150,00 a R\$ 200,00
- ☐ Não estou disposto a pagar nada

**13. Se você pudesse aprender a tocar um instrumento musical, a localização da escola teria que importância na sua decisão de escolher em qual escola se matricular?**

- ☐ Sem importância
- ☐ Pouco importante
- ☐ Importante
- ☐ Muito importante
- ☐ Extremamente importante

**14. Uma Escola de Música em Cabedelo seria:**

- ☐ Regular
- ☐ Bom
- ☐ Ótimo
- ☐ Não quero opinar
- ☐ Indiferente porque João Pessoa é próxima e tem várias escolas de música

**15. Caso houvesse interesse, você faria um curso de instrumento musical em sua cidade?**

- ☐ Sim
- ☐ Não



☐ Não quero opinar

**16. Hoje, o que o impediria de participar de uma escola de música em Cabedelo? (Pode marcar mais de uma alternativa)**

- ☐ Questão financeira  
☐ Falta de tempo  
☐ Gostaria de aprender, mas não tem tanto interesse  
☐ Os pais não têm tempo para levar e buscar  
☐ Ser supérfluo  
☐ Não tem vocação  
☐ Sua família não aprovaria  
☐ Outro: \_\_\_\_\_

**17. Numa escala de 1 a 10, variando de “sem importância” a “totalmente importante”, respectivamente, que nota você daria a aprender um instrumento musical na sua vida (da criança ou jovem)?**

Grau de importância									
Sem importância									Totalmente importante
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

**Sua participação foi de grande importância. Muito obrigada!**